



## NIVEAUX D'ACTIVITE RECORD AU 1<sup>ER</sup> SEMESTRE \* (CLOS AU 31/12/2007)

**Cortix, leader français de la création de sites Internet, annonce plus de 4 000 nouveaux contrats signés depuis le début de l'exercice. Confirmant son dynamisme commercial en France et à l'international, le Groupe déploie parallèlement des actions stratégiques afin d'optimiser son modèle économique.**

Pour Hassane Hamza, Président et Fondateur de Cortix : « Nos performances au premier semestre ont été excellentes, alors que cette période représente historiquement 40% de notre activité puisque nous sommes fermés 10 jours en décembre et les mois d'été sont traditionnellement plus calmes. Toutes les agences en France ont progressé et chaque ouverture d'agence à l'international a rencontré un vif succès. Tout est en ligne pour atteindre des niveaux de croissance record ; déjà au mois de janvier 2008, nous avons remporté 970 nouveaux clients ».

### ■ Le réseau d'agences en France poursuit un développement soutenu

A l'issue des 6 premiers mois de l'exercice, 3 441 nouveaux contrats ont été conclus en France.

Toutes les agences françaises ont poursuivi un développement soutenu confirmant les gisements de croissance du Groupe sur son territoire historique. L'agence de Bordeaux, ouverte en 2000, a connu sa meilleure performance avec 100 contrats signés en un mois. Des agences plus récentes, comme Lille, Dijon ou Paris-Est ont aussi bénéficié de niveaux d'activité record.

### ■ Les premiers succès à l'international sont probants

Le déploiement international, initié en 2007, rencontre un vif succès avec 585 contrats signés sur le semestre alors que le démarrage commercial de la majorité des agences internationales est intervenu à partir de septembre.

La montée en puissance de chacune des agences européennes est manifeste : avec à peine 6 mois d'activité commerciale, les deux agences espagnoles concluent chacune près de 80 contrats par mois. L'agence principale Suisse, lancée à Genève en novembre, double ses performances tous les mois. Les implantations stratégiques à Bruxelles et Munich, où Cortix a anticipé un plus haut niveau de concurrence, connaissent un démarrage favorable.

Le plan d'ouverture se déroule conformément aux objectifs du Groupe : 5 agences ont commencé leur démarrage commercial entre juin et décembre 2007 (Barcelone, Valence, Bruxelles, Genève et Munich), 4 nouvelles ouvertures sont en cours de finalisation (Saragosse, La Haye, Gand et Zurich) tandis que Cortix étudie actuellement la meilleure approche pour son implantation au Royaume-Uni et en Italie.

### ■ Avancées stratégiques et croissance en ligne pour l'exercice 2007-2008

Introduit sur Alternext en décembre 2007, Cortix a immédiatement mis en place une série d'actions stratégiques visant à optimiser son modèle économique. Ainsi, l'apport de trésorerie généré par l'augmentation de capital a notamment permis :

- d'entamer la renégociation des conditions de reversements en provenance des leasers qui financent les contrats des clients recrutés par Cortix ;
- de se donner les moyens de prendre en charge directement des contrats qui combinent une rémunération élevée et un niveau de risque minimum afin de bénéficier de 100% des revenus.

En termes d'activité, les nouveaux contrats conclus sur les 6 premiers mois de l'exercice (1<sup>er</sup> juil. – 31 déc. 2007) ont doublé par rapport aux 6 premiers mois de l'exercice précédent (1<sup>er</sup> juil. – 31 déc. 2006) et le mois de janvier atteint un nouveau record. Ainsi l'exercice est en ligne avec les objectifs du Groupe : optimisation de la gestion et montée en puissance significative de Cortix en France et à l'international.

### ■ Agenda financier Cortix publiera ses comptes semestriels clos au 31/12/2007 le 10 mars 2008 à la clôture.

\* Exercice 2007-2008 : clôture des comptes semestriels au 31/12/2007, clôture des comptes annuels au 30/06/2008.



Depuis 1999, Cortix aide les entreprises à disposer en toute simplicité d'un site Internet convivial, fiable et performant, avec une offre simple et packagée qui permet à ses clients de disposer d'un outil complet de marketing online.

Le succès de Cortix repose sur une solution complète, destinée à faciliter l'ouverture des très petites entreprises vers l'Internet : ■ simplifier l'accès : en proposant financement, hébergement et référencement ■ simplifier la création : process performant de conception des sites Internet personnalisés ■ simplifier les relations : contrat de maintenance et de mise à jour reposant sur une interface ergonomique.

Fort d'un réseau de 14 agences en France en 2007, Cortix a lancé son expansion européenne où son offre a rencontré un succès immédiat. Avec un chiffre d'affaires 2007\*\* de 14,1 millions d'euros, en croissance de 57% par rapport à l'exercice précédent\*\*, Cortix améliore sa marge nette (5%) en pleine période de déploiement international.

Aujourd'hui, Cortix est à la tête d'un parc de près de 10 000 sites Internet actifs et confirme la solidité de son modèle économique : industrialisation des processus d'acquisition clients et de production de sites internet, optimisation des coûts et externalisation des prestations à faible valeur ajoutée. \*\* clôture au 30 juin.

#### Contacts

##### CALYPTUS

Marie EIN  
Communication financière  
T : +33.1.53.65.68.66  
cortix@calyptus.net

##### CORTIX

Hassane HAMZA  
Président directeur général  
T : +33 892 700 655  
finance@cortix.fr

##### ARKEON FINANCE

Charles Henri BERBAIN  
Listing sponsor  
T : +33 1 53 70 50 00